



Empreendedorismo

Cresce protagonismo feminino e 51% são mulheres

De acordo com levantamento 'Rota do E-commerce' realizado pela Loggi em parceria com a Opinion Box, a principal motivação para o empreendedorismo é a independência financeira (39%)

O empreendedorismo brasileiro segue crescendo e se diversificando nos últimos anos, e traz novas tendências desse segmento no país. De acordo com a pesquisa 'Rota do E-commerce' realizada pela Loggi, em parceria com a Opinion Box, há uma crescente no perfil feminino na criação e gestão de negócios próprios (51%), evidenciando o protagonismo da mulher no empreendedorismo brasileiro.



Entre as motivações para o empreendedorismo de forma geral, a independência financeira lidera (39%), seguida pela realização de sonhos pessoais (27%) e identificação de oportunidades de mercado (24%). Por outro lado, 9% dos empreendedores começaram a empreender, por conta da necessidade de complementar a renda.

Perfis dos empreendedores - A pesquisa mostra que 36% dos empreendedores ainda não possuem o negócio como a principal fonte de renda, sendo que 31% dos entrevistados são empresários, enquanto 58% estão empregados no regime CLT e 27% são prestadores de serviço como pessoa jurídica.

Quanto à escolaridade, a maioria tem ensino superior

completo ou pós-graduação (61%), demonstrando o maior nível de qualificação desses empreendedores. Mais da metade dos respondentes têm idade acima dos 40 anos, refletindo maturidade e experiência para empreender.

Curiosidades dos empreendedores - Quanto ao tempo médio de atuação, 45% dos empreendedores têm mais de cinco anos no mercado, demonstrando uma trajetória sólida. Em relação ao faturamento mensal das PMEs, quase 40% têm entre R\$ 10 mil e R\$ 50 mil mensais, e 9% acima de R\$ 100 mil, reforçando a relevância econômica desse nicho para o mercado nacional.

Quanto à abrangência de vendas, a maioria dos

empreendedores (42%) vendem para todo o Brasil, demonstrando a força da logística do e-commerce atualmente. Também, 33% vendem apenas localmente, 18% vendem apenas para algumas regiões específicas e 6% vendem tanto para o Brasil quanto para outros países.

Com relação à capacitação e busca por conhecimento em empreendedorismo, os donos de PMES estão consumindo conteúdos principalmente via redes sociais, como Instagram (60%), YouTube (50%) e Facebook (36%), além de outros meios como podcasts (24%) e televisão (21%), refletindo o dinamismo e a inovação no setor.

Um aspecto interessante é que 34% dos empreende-

dores consomem conteúdos sobre empreendedorismo por meio de algum influenciador do segmento.

Onde estão localizados - Geograficamente, há uma diversidade e pulverização dos empreendedores em todo o Brasil. A região Sudeste registra equilíbrio entre São Paulo e Rio de Janeiro (21% cada) e Minas Gerais (15%). Além disso, 18% estão localizados na região Nordeste, seguidos por Centro-Oeste (12%), Sul e Norte (9% em ambos).

Sobre a pesquisa - A pesquisa 'Rota do E-commerce' foi realizada pela Loggi, em parceria com a Opinion Box, e tem o objetivo de compreender o perfil, os desafios e as estratégias adotadas por empreendedores brasileiros com relação às práticas de venda, logística, uso de plataformas digitais, automação e canais de relacionamento com o público.

O levantamento foi realizado entre abril e maio de 2025 e entrevistou mais de 100 empreendedores de e-commerce em todo o Brasil, que realizam ao menos 30 envios de produtos por mês. Para acessar o material completo, acesse a página oficial da Loggi no link (<https://www.loggi.com/rota-do-ecommerce/>).

Integração entre Bling e e-commerce B2B define o futuro de distribuidores

Rafael Calixto (*)

No setor atacadista e de distribuição, eficiência operacional não é mais apenas um diferencial competitivo, é uma condição de sobrevivência

lacionamento com clientes e abre canais para novas receitas. No entanto, quando operam sem integração, entregam apenas parte de seu potencial.

Pedidos entram automaticamente no ERP, estoques são atualizados em tempo real, notas fiscais são emitidas sem intervenção manual e relatórios refletem a realidade da operação sem atrasos. O que antes era fonte de erros e retrabalho se transforma em fluidez e inteligência operacional. Para o distribuidor, isso significa ganhar velocidade de resposta, melhorar o nível de serviço e proteger margens em um setor onde cada ponto percentual conta.

Empresas que lidam com grandes volumes de pedidos precisam de processos confiáveis, rápidos e com baixo índice de falhas. Nesse meio, integrar o ERP Bling ao e-commerce B2B deixou de ser uma decisão técnica restrita ao time de TI e se tornou uma escolha estratégica capaz de determinar a competitividade do negócio.

Quando ERP e e-commerce operam de forma isolada, toda a engrenagem da empresa perde fluidez. O estoque desatualiza, pedidos podem ser duplicados, notas fiscais atrasam e a experiência do cliente se deteriora. O que parece apenas "um detalhe operacional" na prática compromete a margem, que já é naturalmente apertada no setor. Um levantamento da PwC mostra que falhas em processos de backoffice podem consumir até 25% da margem operacional de pequenas e médias empresas. Para negócios que dependem de escala e trabalham com preços competitivos, esse desperdício pode significar a diferença entre crescer e estagnar.

De acordo com a ABAD/NielsenIQ 2025, o atacado distribuidor cresce acima de 10% ao ano, ritmo que exige eficiência absoluta. Empresas que não se digitalizam rapidamente perdem competitividade, abrindo espaço para concorrentes que já compreenderam que tecnologia não é suporte, mas motor de crescimento. Além disso, integrar Bling e e-commerce B2B fortalece a confiança dos clientes. Informações mais precisas sobre disponibilidade de produtos, prazos de entrega e faturamento reduzem ruídos e aumentam a previsibilidade.

Um erro comum de muitos distribuidores é acreditar que podem "dar um jeito" em falhas sistêmicas com planilhas, e-mails ou lançamentos manuais. A curto prazo, essa solução improvisada pode parecer suficiente. Mas, à medida que o negócio cresce, esses atalhos se transformam em gargalos que aumentam os custos ocultos, reduzem a agilidade e travam a expansão. O que parecia controle, na verdade, se torna um obstáculo para competir em mercados cada vez mais digitais.

Vale destacar que tanto o Bling quanto um e-commerce B2B, separadamente, já são ferramentas poderosas. O primeiro organiza finanças, estoque e emissão de documentos fiscais. O segundo amplia o alcance de vendas, dá escala ao re-

Essa transparência gera fidelização, melhora o relacionamento e sustenta o crescimento de longo prazo. No fim das contas, a integração não é detalhe técnico, é uma decisão estratégica. Representa a ponte entre sobreviver no presente e se preparar para o futuro. Empresas que adiam essa escolha correm o risco de se perder em retrabalho, enquanto as que abraçam a integração colhem ganhos em escala, eficiência e competitividade. No setor atacadista e de distribuição, a pergunta já não é mais "se" integrar, mas "quando". E, nesse jogo, cada mês de atraso significa espaço cedido ao concorrente.

(*) Especialista em vendas B2B, com vasta experiência em modernização de processos comerciais, integração de tecnologia nas vendas, idealizador de soluções com Agentes Inteligentes de Pedidos (AIP) para vendas B2B em escala e CEO da Zydon.

Cinco erros mais comuns na decoração de Natal e como evitá-los

Especialista da Tree Story ensina como transformar espaços natalinos em ambientes equilibrados, acolhedores e memoráveis. O Natal é uma das épocas mais aguardadas do ano, e a decoração desempenha papel essencial para transmitir aconchego, alegria e estilo. De acordo com a empresa de dados e serviços Neotrust Confi, entre os dias 1º e 25 de dezembro, as compras online movimentaram R\$ 26 bilhões no país em 2024, um crescimento nominal de 20,6% em relação ao mesmo período de 2023. No entanto, muitos consumidores acabam cometendo erros que comprometem o resultado final, como excesso de cores, falta de proporção e compras por impulso.

Para Vivian Bianchi, fundadora e diretora criativa da Tree Story, o segredo de uma boa decoração natalina está no equilíbrio entre estética e significado. "A decoração natalina deve traduzir o espírito da celebração e, ao mesmo tempo, se adaptar à realidade de cada espaço. Com planejamento e escolhas certeiras, é possível criar ambientes sofisticados, acolhedores e cheios de personalidade", afirma.

Com base em sua experiência, a especialista reuniu os cinco erros mais comuns na hora de montar a decoração e orientações práticas para evitá-los:

1. Exagero de cores e elementos - Um dos erros mais frequentes é misturar muitos estilos, paletas e materiais, resultando em poluição visual.

Como evitar: defina uma paleta de cores antes de começar e escolha elementos que conversem entre si, criando harmonia no ambiente.

2. Proporção inadequada - Árvores pequenas em espaços amplos (ou grandes demais em salas pequenas) comprometem a estética.

Como evitar: invista em qualidade, optando por menos peças, mas com sofisticação e proporção adequada ao espaço disponível.

3. Falta de unidade - Comprar peças isoladas, sem pensar no conjunto, pode deixar a decoração sem identidade e desconectada.



Como evitar: planeje previamente o estilo desejado e aposte em elementos que sigam a mesma linha, criando coerência visual.

4. Compras por impulso - Muitos consumidores saem apenas para "dar uma olhadinha" e acabam voltando com sacolas de enfeites que não se integram.

Como evitar: faça uma lista do que realmente precisa, distribua os enfeites de forma equilibrada e respeite o tamanho da árvore e do ambiente.

5. Deixar para depois - Ao adiar a montagem, a chance de encontrar os melhores itens diminui, resultando em escolhas limitadas.

Como evitar: organize-se com antecedência e, quando possível, busque orientação profissional para garantir um resultado memorável e personalizado.

Vivian também reforça que a decoração vai além da estética e tem um papel essencial em despertar emoções e criar memórias afetivas. "Mais do que enfeitar, decorar para o Natal é criar uma atmosfera de conexão, celebração e encantamento. Cada detalhe pensado com cuidado contribui para transformar o ambiente em um cenário inesquecível para familiares, amigos e convidados", conclui.

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171